优化产业链金融模式

----交通银行云南省分行产融合作创新经销商快贷

一、案例背景

云南 XX 乳业有限公司作为农业产业化国家龙头企业、省级专精特新“小巨人”企业，拥有乳业中国驰名商标，近年来企业不断加快产业转型升级步伐，销售规模逐年扩大，全国一级经销商超过 1000 家。其中下游 60 余家经销商遍布云南各地，但因经销商无法提供抵押、用款“短、小、频、急”等特点，造成产业链下游经销商融资困难，难以做大“乳业蛋糕”，破除发展瓶颈。

二、具体举措和亮点

为加大对高原特色重点产业资金支持，助力云南打造世界一流“绿色食品牌”战略部署，交通银行云南省分行第一时间成立了来 XX 乳业经销商快贷专题小组，创新拓展信贷增信方式，保障经销商发展金融需求。

一是提前规划、标准管理。通过前端制定客群范围、标准门槛以及业务流程和贷后管理等，统选客户、统一标准、统筹管理，实现集群项目下为单户客户提供高效便捷融资支持。

二是信息托底、数据增信。依托经销商与核心企业交易信息，以数据积累为企业增信，分行为下游经销商定制“信用+担保”专属项目制快贷产品，攻破了经销商小而散、抵质押物不足、授信资质差等难点，降低传统模式下下游经销商贷款难的门槛。

三是同业合作，精简流程。通过深化银担合作，创新农担合作风险分担的模式（单户+批量）赋能业务发展。同时简化审批流程，在合规风险可控的前提下，秉承“应授尽授”原则将审批权限由省分行调整为各地辖行，实现了快批快放。

四是全面服务，提供完善的“全方位”金融服务，促进产融合作的同时，积极为产业链下游端经销商提供支付结算、代发代付、消费置业等衍生金融服务，且同步为 XX 乳业申报核心企业产业链授信，提升链条上游端经营周转金融服务质效，真正意义上实现产业链“上下游”、“全方位”的金融合作支持。

三、取得成效及社会反响

该项目授信总金额 5000 万，融资成本低至 4.0%，截至 9 月末已为云南省大理州、曲靖市、保山市等多地经销商发放贷款 145 万，并储备客户 20 余户，得到了 XX 及经销商的一致肯定。在支持经销商合理信贷需求的同时，分行给予 XX 乳业 4500 万元流动资金贷款额度，同时结合其上游企业结算习惯申报保理额度，助力打造打造种植、养殖、加工、流通四位一体的高原特色乳制品全产业生态链，变“制造”为“智造”。